

A társadalmi tőke jelentősége a gazdaságban, szerepe az innovációk társadalmi megformálásában

Savanya Péter¹

A gazdaság társadalmi beágyazottságának elmélete a gazdasági folyamatokat formáló társadalmi hálózatok és visszacsatolós mechanizmusok rendszereként írja le. A társadalmi tőke a társadalomban kialakult és működő egyéni-közösségi viszonyulásokat, a cselekvés trajektóriáit integrálja. Ennek legfontosabb alkotóelemei az értékek, a bizalom, reciprocitás és kölcsönösség, normák, és a kapcsolathálózatok társadalmilag strukturált összessége, melyek minőségei meghatározzák a társadalmi tőke színvonalát. A tanulmány célja a társadalmi tőke, mint hálózati mechanizmus leírása, melyet a gazdasági folyamatok – így az innováció és a területi gazdasági fejlődés – társadalmi beágyazottságának értelmezésében használhatunk.

Kulcsszavak: társadalmi tőke, gazdasági hálózatok, innováció

1. Bevezetés

A gazdasági rendszer permanens – bizonyos tekintetben lassú, számos területen gyorsabb – átalakulásával párhuzamosan a közgazdaságtan folytonosan kutatja és rendszerezi a struktúrák mögött álló szervező erőket, az egyes entitások (vállalatok, országok, vagy éppen régiók) között fennálló gazdasági teljesítménykülönbségek okait és magyarázatait keresve. A gazdaságról és „társadalmi működéséről” alkotott képünket nagyban alakították és jelenleg is formálják a közgazdaságtannal karöltve a társadalomtudományok interdiszciplináris megközelítései és új eredményei. A teljesség igénye nélkül emelhetjük ki ezek közül a szociológia és a pszichológia tudományát, melyek a közgazdaságtannal közös vizsgálati és kutatási területei új paradigmákat alapoztak meg. A gazdaság, mint a társadalom működéséhez tartozó funkcionális rendszer működését és törvényszerűségeit a közgazdaságtan tudománya ezen eredményekre és interdiszciplináris elméletekre alapozva ma már egyre szélesebb perspektívában vizsgálja és értelmezi.

¹ Savanya Péter, PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

Jelen tanulmány megjelenését „Az SZTE Kutatóegyetemi Kiválósági Központ tudásbázisának kiszélesítése és hosszú távú szakmai fenntarthatóságának megalapozása a kiváló tudományos utánpótlás biztosításával” című, TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0012 azonosítószámú projekt támogatja.

A közgazdaságtannak a gazdaság működéséről és tágabban szemlélve önmagáról alkotott képét alapvetően változtatták meg az intézményi közgazdaságtan felismerései (Stiglitz 1999), a gazdasági szereplők korlátozott racionalitásának üzenete, legújabban az evolucionista elméleti irányzatok, vagy éppen a hálózat paradigmák (Castells 2000, 2005; Ford–Håkansson 2006). A teljesség igénye nélkül felsorolt elméletek egyik fő üzenete, hogy a gazdasági rendszer(ek)ben az aktorok cselekvései és a kumulatív folyamatok értelmezése, illetve a változások eredőjét kialakító tényezők magyarázó ereje nem leválaszthatóan önálló és nem teljes a gazdasági szereplők szélesan értelmezett társadalmi beágyazottságától (Granovetter 2001, 2005; Szántó 1994).²

A közgazdaságtan és a társadalomtudományok kölcsönhatásainak egyik ilyen multidiszciplináris és többdimenziós fogalma a társadalmi tőke. A társadalmi tőke vizsgálata, és működésének megismerése párhuzamosan több társadalomtudományos diszciplína homloktérbe került a 80-as évek közepétől.³ Ahogyan Orbán és Szántó (2000) fogalmaz: „elméletileg és empirikusan egyaránt bizonyítottnak látszik, hogy mind a modern piacgazdaságok, mind a stabil és demokratikus politikai rendszerek, mind pedig az integrált társadalmak működésének nélkülözhetetlen eleme a társadalmi tőke”. A politológiában és szociológiában már korábban megfogalmazott társadalmi tőke koncepciója a hálózati paradigmáinak térnyerésével honosodott meg és kapott elsősorban „intézményi típusú” jelentéstartalmat a közgazdaságtanban és a gazdaságtudományokban.

Jelen tanulmány célja, hogy a szakirodalom alapjain vázlatos áttekintést adjon a társadalmi tőke gazdasági vonatkozású értelmezéséről, és a hálózatok perspektíváit segítségül hívva bemutassa annak szerepét a gazdaságban az innovációk megformálásában, az egyes régiók gazdasági fejlődésében. A tanulmány első részében a társadalmi tőke körében íródott és egyre szerteágazóbb szakirodalom gondolatainak keresztül igyekszünk több értelmezési keretet megvilágítani és ezeket összegezni. A tanulmány második része a társadalmi tőkét a közgazdaságtan körében mutatja be, a gazdasági tranzakciók és együttműködés, valamint a szervezetek közötti kapcsolat-hálózatok teoretikus alapjai között. A harmadik fejezet az innováció folyamatát, az innovációs szereplők társadalmi hálózatokba való beágyazottságával jellemzi, és igyekszik megvilágítani annak teoretikus jelentőségét a regionális innovációs rendszerek tükrében.

² Granovetter (2001) a gazdaságban ezt összefoglalóan a „társadalmi megformáltság és beágyazottság tételeként” fogalmazza meg.

³ Jól mutatja ezt a „social capital” kifejezés előfordulásának és a fogalom használatának exponenciálisan növekvő gyakorisága a tudományos irodalomban (Füzér et al. 2005, 12-13. o.).

2. A társadalmi tőke fogalmi megközelítése

A társadalmi tőke fogalmi körüljárása során a teljesség igénye nélkül tekintjük át az egyes teoretikus megközelítések kereteit. A fejezet célja ebben a formában nem a társadalmi tőke definíciós heterogenitásának analitikus áttekintése a társadalomtudományokban. Sokkal inkább cél ennek a sokoldalúan felbukkanó fogalomnak a rendszerezése, és az egyes megközelítések strukturálása, a társadalmi tőke, *mint hálózati mechanizmus leírása* (Burt 2000; Field 2003; Moran 2005; Westlund 2006; Westlund–Bolton 2003; Borgatti–Foster 2003), melyet a gazdasági folyamatok – így az innováció és a területi gazdasági fejlődés – társadalmi beágyazottságának értelmezésében használhatunk.

A társadalmi tőke társadalomelméleti gondolkörének alapjait a szakirodalom négy „klasszikus” szerző Bourdieu, Coleman, Putnam valamint Fukuyama alapján vezeti fel (Gödri 2010; Orbán–Szántó 2000).

Bourdieu (1997) a társadalmi tőkét a szimbolikus és kulturális tőkével kiegészítve határozza meg a társadalom atomi egységére, az egyén viszonyrendszereire alapozva.⁴ Bourdieu megközelítésében a társadalmi tőke az egyén által elérhető kapcsolatok hálózatán nyugvó erőforrás, melyben a mások által gyakorolt szimbolikus vagy kulturális tőkét gazdasági előnyök megszerzésére fordíthatja. Ezen tőkeátváltások rendszerét a „rekonverziók elméletében” foglalja össze, mely lényegében az általa leírt tőkeformák működésének társadalmi technológiáját fejezi ki. A társadalmi tőke tehát az egyén személyi tulajdonsága, a birtokolt és gyakorolt, személyekhez fűződő kontextusok hálózata, mellyel gazdasági előnyökre, befolyásra, hatalomra tehet szert. Ebben a tekintetben a Bourdieu által leírt társadalmi tőke inkább magánjósággként jelenik meg, melyet az egyén aktivál(hat) céljai érdekében. Bourdieu célja evvel az elmélettel a társadalomban a státusz és gazdasági befolyás társadalomelméleti leírása volt (Orbán–Szántó 2005).⁵ Bourdieu (2000, 2005) ezt összegezve és kiterjesztve fogalmazta meg a mezők – a kapcsolat-hálózatokhoz és a közjóságokhoz közelebb álló – elméletét, melyben az aktorok, szabályok, erőforrások, pozíciók (mint erőforrások allokációjához kapcsolódó döntési jogkörök) és ezek interakciója alakítja ezt a mezőt a szereplők számára (Csizmadia–Grosz 2011).

Coleman (1990) nem mond ki explicit lehatárolást, meghatározása leíró szemléletű, megközelítésében a társadalmi tőke funkcionalitásán keresztül definiálható.

⁴ „A társadalmi tőke azon aktuális és potenciális erőforrások összessége, amelyek a kölcsönös ismertségek vagy elismerés többé-kevésbé intézményesült viszonyai tartós hálózatának birtoklásához kapcsolódnak, vagy másként kifejezve olyan erőforrásokról van szó, amelyek egy csoporthoz való tartozáson alapulnak. ... Az egyén által birtokolt társadalmi tőke nagysága egyrészt azon kapcsolatok hálójának kiterjedésétől függ, amelyeket ténylegesen mozgósítani tud, másrészt azon gazdasági, kulturális vagy szimbolikus tőke nagyságától, amelyet azok birtokolnak, akikkel kapcsolatban áll (Bourdieu 1997, 167. o.)”

⁵ Ha bele vesszük – és Bourdieu ide értette – a kölcsönösségi viszonyokat és kapcsolati köröket (melyekben természetes módon találunk átfedéseket) akkor „klub jóságról” is beszélhetünk. Coleman egyén-cselekvés-közjóság típusú megközelítése is jól rokonítható evvel a kategóriával.

Önállóan nem leírható, több összekapcsolódó entitás összessége, melyeket közösen két tulajdonsággal bírnak: (1) a társadalmi struktúra aspektusaként léteznek, működnek, és (2) elősegítik az egyének számára cselekvések (*actions*) megvalósítását. A társadalmi tőke a személyek közötti kapcsolatokban ölt testet, a csoportok és tagjaik viszonya, melyet a hitelesség és a kölcsönös bizalom kiterjedt köre testesít meg, és az egyéni cselekvéseken keresztül olyan csoportos eredményeket tesz elérhetővé, amit az evvel (a társadalmi tőkével) nem rendelkező csoportok nem tudnak megvalósítani (Burt 2000, 347. o.; EC 2007, 40. o. alapján). Coleman (1990, 315. o.) a társadalmi tőkét a közgazdaságtanilag értelmezett tőke kategóriák szempontjából közjósággént közelíti meg: „a társadalmi struktúra sajátos tulajdonságainak rendszere, melybe az egyén beágyazódik, ... egyetlen személynek sem magántulajdona, aki részesedik abból”.

Bourdieu és Coleman társadalmi tőke felfogásának eltérő nézőpontját jól érzékelhetően írja le Westlund és Bolton (2003, 77-78. o.) munkája. Coleman (1990) alapján megkülönböztetik az egyes személyek kapcsolati erőforrásaként a „humán tőkét”, mint a személyhez húzott hálózatokban más személyeken keresztül elérhető és átkonvertálható kapcsolati értékeket (ld. mező és konverzió), míg a társadalmi tőke az egyének és csoportok közötti kapcsolatok metaforáiként jelenik meg.

Putnam társadalom tőke felfogása egyértelműen közjóság központú, a civil társadalom erényei és a cselekvést célzó együttműködések leképeződése. Putnam megfogalmazásában a társadalmi tőke a társadalom intézményes szerveződését meghatározó tényezők eredőjeként írható fel, úgy mint *bizalom, normák és hálózatok*, melyek képesek a társadalmi hatékonyságot fokozni azáltal, hogy elősegítik az együttműködésen alapuló koordinált akciók megvalósítását (Putnam 1993; EC 2007).

Hardin (1999) alapvető különbséget tesz Coleman és Putnam társadalmi tőke formái között. Coleman esetében a társadalmi tőke az egyének cselekvéseinek elősegítését, és az egyének közösségeként a csoport, mint aktor eredményességét emeli ki. Putnam – politológus lévén – a társadalmi intézmények létezését és hatékony működését köti a társadalmi tőkéhez, ide értve a politikai rendszert és kormányzást, mint a koordináció társadalmi formáját.

A társadalomelmélet tudományos diskurzusának hatására a politikaalkotás is „felfedezte” a társadalmi tőkét, mint a társadalmi jelenségek és az eredő problémák analízisének új eszközét, majd ezt követően igyekszik felhasználni azt a beavatkozások és projektek progresszív megfogalmazásában.⁶ Több nemzetközi szervezet (World Bank, EU, OECD, ENSZ) és kormányzati szerv (köztük hazánk is) törekszik a társadalmi tőkét leíró statisztikai mutatórendszer összeállítására, és készít vizsgálatokat. Ezekben a szakirodalom összevetése után le/körülíró rövid fogalmi meghatározást, és hasonló jellegű – elsősorban az operacionalizálást célzó – munkadefiníció(k)at állítottak össze (Füzér et al. 2005, 9-13. és 25-62. o.). A Világbank a követ-

⁶ A Világbank kiadványának népszerű vált kifejezése: „A társadalmi tőke, mint a hiányzó láncszem”.

kező rövid meghatározást adja a társadalmi tőke fogalmára: „a társadalmi tőke azokra az intézményekre, kapcsolatokra és normákra utal, amelyek adott társadalom társas interakcióinak mennyiségét és minőségét alakítják” (Orbán–Szántó, 2000, 57. o.). Az EC (2007, 42. o.) „The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe” című tanulmánya a következő leíró fogalmi lehatárolást adja a társadalmi tőkére: „A társadalmi tőke a közösségekben rendelkezésre álló erőforrások összessége, melyet a következők hoznak létre: bizalom, a reciprocitás és kölcsönösség, a viselkedés és cselekvés közös normái, a közös elköteleződés és odaátartozás érzése, mind formális mind informális csatornák, hatékony információs csatornák, melyeket az egyének és csoportok produktívan használnak fel maguk vagy a csoport, illetve a tágabb közösség jóléte érdekében.”

A társadalmi tőke témakörében a fogalmi diverzitás jegyében több áttekintő tudományos cikk és monográfia született, ám a halmozódó definíciók összegzéseként az egyes megközelítések egyvalamiben értenek egyet: a fogalom többféleképpen értelmezhető (Gödrö 2010; Westlund–Bolton 2003). Mindenesetre annyi megállapítható, hogy a társadalmi tőke inkább értelmezhető, mintsem egyértelműen, „lehatárolhatóan” definiálható. Egy másik felvetés a társadalmi tőkével szemben – főleg a közgazdaságtan oldaláról – a „tőke” terminus használata annak közjóság típusú meghatározása és viselkedése mellett.⁷

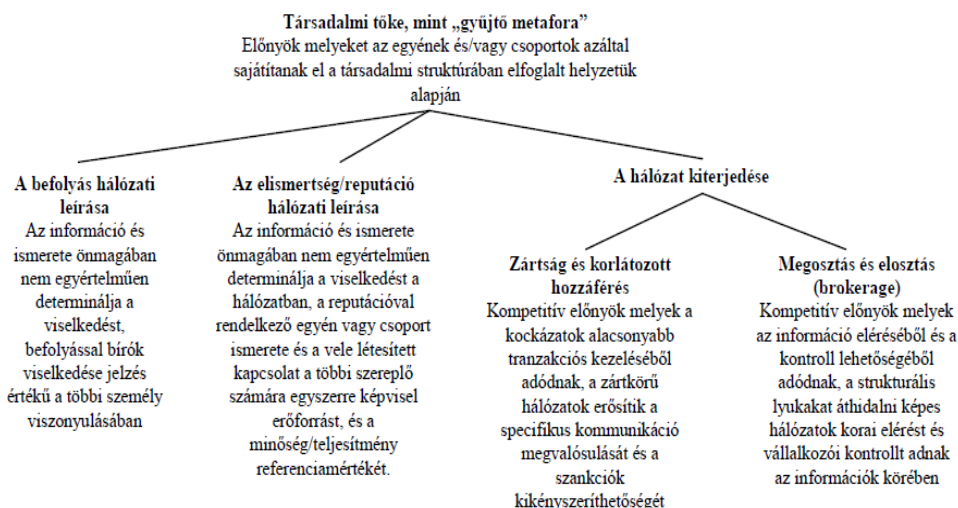
A társadalmi tőke „tőke” típusú felfogásának szakirodalmi kérdésfelvetései alapvetően két dimenzióhoz kapcsolódnak. (1) A társadalmi tőke értelmezése az egyének, csoportok és társadalom szintjein is megjelenik, ám a különböző megközelítések és felfogások (ld. fentebb) valamint az általuk leírt funkciók és externáliák a társadalmi kapcsolathálózatok valós működésében elválaszthatatlanok egymástól. (2) Az egyes aggregációs szinteken a „tőke” fogalom alapvetően más típusú és működésű tőkét jelent, mint erőforráshoz való hozzáférés és annak alkalmazására jogosult entitások szempontjából. Míg az egyén szempontjából rendelkezésre álló társadalmi tőke – amennyiben az egyén köré rendezzük a kapcsolathálózatot (egocentrikus kapcsolatháló) (ld. Bourdieu) – egyértelműen magánjóságnak tekinthető. Azonban ezt a hálózatot csoport szinten nézve és a kapcsolatokban a kölcsönösségi viszonyokat feltételezve egy „közösség” által gyakorolt erőforrás jelenik meg, mely klubjóságként viselkedik. A hálózati határok fellazításával és azok átjárhatóságának feltételezésével a társadalom szintjén értelmezett aggregált erőforrás már egyértelműen közjóság, ahol a társadalmi tőke kognitív viszonyulásokat jelent az egyének között, mely a társadalmi tapasztalatok trajektóriáin alapszik.

Burt (2000) megoldása „elegáns” és talán a „leginkább közel áll” a társadalmi tőke jelentéséhez, amikor azt metaforának tekinti, mely a társadalomban megjelenő különböző hálózati jelenségeket, és mechanizmusokat írja le (1. ábra). A hálózat központú megközelítés explicit vagy implicit módon minden egyes megközelítés sajátja. A társadalmi tőke kutatása és megközelítéseinek formálódása szakirodalom

⁷ A társadalmi tőke „tőke” típusú értelmezésének kérdéseit sokoldalúan és kimerítően járja körbe a szociológia nézőpontjából Sik Endre (2006) tanulmánya.

alapján jól követhetően együtt jár(t) a hálózatok elméletének fejlődésével. A hálózatokban lefektetett olyan elméletek, mint a gyenge kötések ereje (Granovetter), a hat lépés távolság (Milgram) a strukturális lyukak (Burt), a csere, centralitás és hatalom (Bonacich), sűrűség (Marsden), lokális és globális hálózatok – közelségi centralitás (Freeman) vagy a kisvilág koncepció (Watts–Storgatz) mind-mind a társadalmi tőke jelenségek mechanizmusait írják le.⁸

1. ábra A társadalmi tőke metaforikus értelmezése



Forrás: Burt (2000, 347. o.)

Burt (2000) a humán tőkét és ennek kontextuális komplementereként a társadalmi tőkét világosan kimondva egyének és csoportok viszonyaiban előnyök keletkezéséhez és kihasználásához köti. A társadalmi tőke – keletkezésétől és eredetétől függetlenül – tehát olyan „közegnek” tekinthető, melyet az egyén és csoport (legyen az gazdasági, politikai, szociális) célok elérésére használ(hat) fel (ld. Bourdieu). Ebben a tekintetben az olyan elemek, mint normák, bizalom, értékek látszólag nehezen beilleszthetők, hiszen ezek az (ön)érdeket alapvetően korlátozó-kényszerítő tényezők lehetnek, melyek adott esetben nem szolgálják közvetlenül az egyén vagy csoport érdekeit, sőt korlátozó erők a „puszta” önérték érvényesítésével szemben. A cselekvés és megvalósítás folyamatába azonban beletartozik a koordináció, ellenőrzés, mint tranzakciós költségek kérdése, és az intézmények hatékonyságának megfogalmazása (ld. Putnam). Azok a közösségek (csoportok) ahol az együttműködés feltételei a társadalom (vagy közösség) szintjén adottak (illetve relatíve magasabb szinten állnak) – úgy mint normák érvényesülése, a bizalom jelenléte – előnyben van a cse-

⁸ Az egyes hálózatzárolási tételek Smith-Doerr–Powell (2005, 382. o.) és Csizmaida–Grosz (2011, 33. o.) összeállításából lettek kiemelve.

lekvések és akciók megvalósításában azon csoportokhoz képest melyekben nincsenek meg (vagy kevésbé érvényesülnek) az együttműködés ilyen irányú feltételei (ld. Coleman). Ezek alapján a társadalmi tőke „tőke” formájú megnevezése közjóság típusú működése mellett is értelmezhető. A társadalmi tőke a hálózati formákban, a kapcsolatok tartalmában, a kapcsolatokat – legyenek azok egyének közötti, csoporton belüli, csoportok közötti relációk – működtető folyamatokban, a kapcsolati struktúrákat alakító (hosszútávon vagy időlegesen fenntartó, újakat kialakító, vagy éppen megszüntető) mechanizmusokban van jelen, és „rendszer” szinten alapvetően határozza meg a társadalom stabilitását (Fukuyama 1999).

A *társadalmi tőke* leírását az eddigiek – elsősorban Coleman funkcionalist megközelítése, és az EC (2007) erre épülő meghatározása – alapján, az *értékek, a bizalom, reciprocitás és kölcsönösség, normák, és a (kapcsolat)hálózatok társadalmilag strukturált összessége, melyekre a csoportok és/vagy egyének a célok és cselekvések* (együttműködésekből létrejövő akciók) *megvalósításában támaszkodhatnak*. Az itt megalkott meghatározás nem használja az erőforrás kifejezést, mivel erőforrásként való értelmezése viszonylagos, ehhez a közjóság típusú megközelítés mellett be kell vezetni a verseny fogalmát. A verseny-rivalizálás a társadalom, és a magától értetődően gazdaság természetes jelensége, az egyének pozíciókért, a vállalatok a piacokért és erőforrások vagy a politikai intézményrendszer szereplői a hatalomért versengenek.⁹ A társadalmi tőke lehatárolása kapcsán ezek a tőkeformák – úgy mint humán tőke és kapcsolati tőke – implicit módon kerülnek be a fogalom hatókörébe. A rivalizálás, és a hálózati mechanizmus szempontjai szerint érdemes lehet, ezeket a tőkeformákat külön azonosítani (Lengyel 2012, 162. o. tipizálása). A humán tőke (Bouudieu és Burt tipizálását követve) magánjóságként viselkedik, érvényesülését verseny és rivalizálás jellemzi. A kapcsolati tőke – vagy nevezhetnénk csoportokon belüli vagy csoportok közötti hálózati tőkének – klubjóság jellegű, hiszen ezen hálózatok tagsága zárt, meghatározott csoportok tartoznak be a hálózat hatókörébe, akik hozzáférnek ehhez a hálózatban kódolt erőforráshoz. Evvel együtt azonban kijelenthető, hogy ezek hálózatok és tőkeformák összességének létrejöttében és kiváltképp az egyes tőkeformák gyarapításában és működtetésében alapvető szerepe van a társadalmi struktúrának és az ebben dekodolt társadalmi tőkének.

A társadalmi tőke keletkezésének és fenntartásának egyik fő forrása a bizalom jelenléte az egyének és csoportok viszonyrendszereiben. Egyes megközelítésekben ez a társadalmi bizalom nem modellezhető tényezők eredménye, hanem mintegy a folklór elemét képező múltból erdő adottság, a trajektória sajátos jellemzője. Formáját tekintve megvalósulása és motivációi egyediek, máshol más formában alakult ki, vagy más konstellációban létezik. Konkrét térségi közösségeket vizsgáló kutatások rámutattak, hogy a normák és viselkedésminták trajektóriái nem a „semmiből lettek”, hanem a társadalmi létezés és alkalmazkodás adekvát válaszaiként jöttek létre. A társadalmi tőke stabilizáló mechanizmusai a történelmi események folytán, ki-

⁹ „Erőforrások” alatt a klasszikus tőkejavakat, de a tudást és az információt is ideérthetjük.

emelten a krízis események és következményeik jelenlétében alakultak ki a társadalomban a problémák hatékony – csak a közösség(ek) együttműködésével megvalósítható – megoldását kikényszerítő, tárgyalásos kompromisszumokra való törekvés eszközeként. Később ez a magatartás, mint elfogadott és eredményes viselkedési minta lett a meghatározó és vált uralkodóvá a folklórban (Wolfe 2002).

Egy másik megközelítésben a társadalmi tőke kialakulása felfogható egy sajátos fogolydilemma sorozatos társadalmi iterációinak spontán eredményeként. Ha az egyfordulós „eljárást” ismétljük a játékosok számára az együttműködő magatartás (hosszú távon több iterációt és több szereplő egymás közti változó játékát, és a tanulást feltételezve) kifizetődőbbé válik. Ezt felismerve a „játékosok” az együttműködés normáját ismerik el, mivel ez hosszútávon társadalmi szinten több előnyt eredményez, a társadalmi nyomás ebbe az irányban hat, egyre erősebb elvárás a társadalmi „játékban” a becsületesség és megbízhatóság (Fukuyama 1999). A bizalom a társadalmi tőkét azáltal táplálja, hogy a társadalom szereplői együttműködő viselkedésük mellett és miatt feltételezhetik azt, hogy a másik fél is együttműködően jár el. Aki nem tartja ezt a normát, az rövidtávon előnyhöz juthat, de ezáltal elveszíti, lerombolja a bizalmat. A reputáció, az ismertség és elismertség a legfontosabb tényezője a felek között ismétlődő tranzakcióknak, illetve új kapcsolatok kiépítésének és kapcsolatok fejlesztésének. Ezt a lehetőséget a bizalommal visszaélő elveszíti, így hosszú távon rosszabbul jár. Ez felfogható egyfajta evolúciós játékként is, melyben a kooperatív viselkedési forma kiszorítja a dezertáló viselkedést. A „játékosok” az ismétlődő és változó „partnerekkel” lefolytatott játék révén a tanulás folyamán felismerik, hogy a rendszer csak akkor működőképes és vezet optimális eredményhez, ha együttműködnek.

Összegezve az eddigieket Patik (2004, 177. o.) megfogalmazása alapján a következőkben ragadhatjuk meg társadalmi tőke funkcionális lényegét: „a társadalmi tőke egyfajta ragasztó és kenőanyagként egyaránt felfogható. Struktúráként és társadalmi kontextusként értelmezve ez az a ragasztó, ami összetartja a hálózatokat, egyúttal kenőanyagként funkcionál, mely megkönnyíti a hálózaton belüli interakciókat. A társadalmi tőkében fejeződik ki tehát a társadalmi cselekvés forrásának tekinthető kapcsolatok jelentősége”.

3. A társadalmi tőke értelmezése gazdaság rendszerében

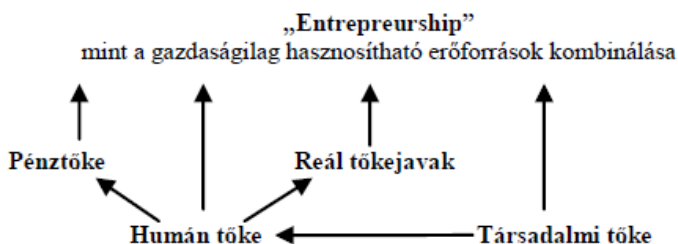
A gazdaság szereplői közti interakciók és maga a kapcsolati folyamat egy szélesebb közegbe ágyazódnak be (Granovetter (2001) beágyazottságának tétele). Ennek mélyen ható gyökere a társadalmi-kulturális környezet, melynek a gazdaság minden szereplője részese. Egy adott társadalmi-kulturális-politikai és történelmi kontextusba beágyazódva a piacgazdaság (mint koordinációs mechanizmus) más-más formákat és struktúrákat hozhat létre a gazdaságban. A vállalatok és stakeholdereik, illetve végső soron a döntéseket meghozó személyek ezen rendszer részesei, magukról és

másokról való gondolkodásukat és üzleti kapcsolataikat alapvetően formálják és befolyásolják ezek a keretfeltételek. Ha ezt a struktúrát, mint egy felületet fogjuk fel, akkor a gazdasági szervezetek és az általuk létrehozott hálózatok ebben a rendszerben helyezkednek el és működnek. A hálózatban megvalósuló interakciók ezen a háttérfelületen zajlanak, mely háttér tulajdonságai nagyban meghatározzák a gazdasági szereplők viselkedését, az általuk kialakított kapcsolatok minőségét és dinamikáját. Mindez a gazdaság egész rendszerében alapvetően hat a gazdasági interakciók, a szervezetek közötti együttműködések formáira és jellegére (Kemelgor 2002). A következőkben a társadalmi tőkét mint a hálózatok interakcióinak „határfelületként” vizsgáljuk meg a társadalom és gazdaság hálózati jelenségeinek tartalmaként.

3.1. Az „entrepreneur”, mint gazdasági aktor

Westlund és Bolton (2003) a társadalmi tőkét az „entrepreneur” és annak társadalmi aktivitása köré rendezi el, képezi le a gazdaság működésében betöltött szerepét. Ebben a megközelítésben a társadalmi tőke egyfajta kollektív tudatformaként fogalmazható meg, mely gyarapítja az egyének humántőkéjét. Ez a közös tudatforma tapasztalati percepcióként alapozza meg a kölcsönös bizalmat (ld. fentebb a társadalmi tőke működését), csökkenti a tanulás és tudásadás tranzakciós költségét, növeli a közös akciók és együttműködés lehetőségét. A társadalmi tőke direkt pozitív extern hatásokat generál az avval bírók számára, melynek lényege hogy csökkenti klasszikus tőkeelemek megszerzéséhez (pénzügyi tőke és reál tőke) és felhasználásához (új alternatívák, innováció és nagyobb megtérülés) szükséges *kapcsolati relációk tranzakciós költségét* (2. ábra).

2. ábra A tőkeformák transzformációja és erőforrások elérése



Forrás: Westlund–Bolton (2003, 89. o.) alapján saját szerkesztés

A társadalmi tőke azt a viszonyrendszert és kontextusokat írja le, melyet a személy, vagy gazdasági szervezet tagja feltételez, átél és tapasztal a hálózatban való részvételkor (többé-kevésbé intézményesült formális és informális kapcsolatok, hálózat, bizalom és lojalitás). A társadalmi tőke tehát az egyén számára létező (megélt) és használható erőforrásként fogható fel, melyet egy szervezet (pl. egy vállalkozás) tagjaként felhasználhat saját boldogulásának érdekében, mind a szervezet sikere érdekében.

Az egyén számára is akkor működik a társadalmi tőke, ha (1) megfelelő a környezet interakciók kialakítására más személyekkel, valamint (2) él ezekkel a lehetőségekkel. Amennyiben pl. a társadalmi környezetet a bizalom hiánya és az opportunisták (zsákmányoló) magatartásformák sűrűn jellemzik, az egyén racionális válasza a zárkózás, és hogy lassan enged másokat kapcsolati közelségbe. Ha mindezt gazdasági tartalommal töltjük fel, akkor az egyének által hordozott társadalmi tőke a szervezetek, vállalkozások társadalmi tőkéjének a részeként működik akár formális vagy informális szinten. Amennyiben a szervezetek között létrejövő interakciókat a bizalom, az együttműködés és lojalitás kíséri a társadalmi tőke részeként, akkor könnyebben és gyorsabban (alacsonyabb tranzakciós költségek mellett) alakítanak ki előnyös együttműködéseket a gazdasági szereplők, mivel csökkenteni tudják a kockázatokat. Ellenkező esetben, ha a társadalmi tőke szintje alacsony, a bizalom hiánya növeli a vélt bizonytalanságot a kapcsolatok kiépítésében, a potenciális partnerek nehezen (magas tranzakciós költségek mellett) építenek ki kapcsolatokat, főleg kölcsönös függőségen alapuló együttműködéseket, mivel alapvetően zárkóztak.

A társadalmi tőke létrehozásában és működésében az interakciók gyakorisága meghatározó, általa gyarapszik és adaptálódik, mint az együttműködés-cselekvés társadalmi háttérfeltételeinek és visszacsatoló megvalósulásának kifejeződése.

A *társadalmi hálózat* elmélete a szociológia koncepciója, mely a szervezetek keletkezését magyarázó közgazdaságtan alternatív megközelítése. „Az intézményi közgazdaságtan a hierarchikus szervezetek és intézmények létrejöttét a korlátozott racionalitás és az opportunizmus tranzakciós költségeinek problémáit kezelő alternatívaként fogalmazza meg, egy tisztán piaci alapon szerveződő gazdaságban. Az intézményi közgazdaságtan a vállalat kialakulását a tranzakciós költségek internalizálásában határozza meg, melynek eredményeként a bizalom magában a gazdasági rendszerben intézményesül. A szociológusok megközelítésében azonban a szereplők közti explicit és implicit szerződések a bizalom helyettesítői, a szerződéses viszonyokban rejlő szankcionáló és ösztönző viszonyok következtében” (Patik 2004, 181. o.).

A társadalmi hálózat a szociológia koncepcionális magyarázata az empirikus kutatások felismeréseire, miszerint a gazdaságban a szervezetek miért és minként mutatnak hajlandóságot a kooperációra, túlmenően a pusztán tranzakciókra és piaci modellre építő gazdaságelmélet feltételezésein. Ennek magyarázata a társadalmi hálózatban, a vállalkozások adminisztratív határainak átjárhatóságában rejlik, ahol az interperszonális kapcsolatok kitágítják a vállalkozások erőforráskorlátait. A társadalmi (sok tekintetben informális) kapcsolatokon keresztül hálózati, gazdasági-üzleti típusú erőforrások válnak elérhetővé (Gordon–McCann 2000; Patik 2004).¹⁰

A társadalom által megformált gazdasági hálózatkapcsolatok alapjait „is” a bizalom, a megélt és működő társadalmi tőke adja, ahol a viszonyrendszereket három tulajdonság jellemzi (Patik 2004, 181. o.):

¹⁰ Tipikusan ilyen erőforrások a tudás és az információ, valamint a befolyás (befolyásolás képessége).

- „A társadalmi hálózaton belül a vállalkozások a másik fél opportunistá (zsákmányoló) magatartásának félelme nélkül vállalnak fel kölcsönös függőségeket eredményező közös feladatokat
- A vállalkozók szankciók (megtorlás) nélkül rendezhetik át kapcsolataikat
- A szereplők hajlandók egységesen csoportként fellépni, a kölcsönösen előnyös célok megvalósítása érdekében”

„A társadalmi hálózatok modelljében a (gazdasági) kapcsolatok szorosságát a társadalmi beágyazottsággal írhatjuk le. A társadalmi hálózatok az egyéneket és a csoportokat, közösséget érintő folyamatos cselekvések, a hálózaton belüli interakciók kombinációja által létrehozott és fenntartott társadalmi tőke tartós megjelenési formái” (Patik 2004, 181. o.).

3.2. A társadalmi tőke a gazdasági szervezetek közti kapcsolathálózatokban

A közgazdaságtan és a gazdálkodástudományok több megközelítést fogalmaz meg abban a tekintetben, hogy a „vállalkozás” mint társadalmilag intézményesült gazdasági célok elérésére létrejött szervezet egy adott társadalmi környezet kultúrafüggő jelensége, vagy egy univerzálisan megfogalmazható gazdasági entitás. A gazdasági szervezetek és szervezetközi együttműködések vizsgálatában számos kutatás született, melyek a szervezeti kultúrák, és az azt meghatározó tényezők hatásait vizsgálták az üzleti kapcsolatokra (Kemelgor 2002).

Borgatti és Foster (2003, 993-1000. o.) a vállalati kapcsolathálózatok irodalmának fő kutatási irányait rendszerezve társadalmi tőkét makro-orientációjú hálózati paradigmák körébe sorolják. A vállalatok kapcsolathálózatának további elméleti irányait és annak tartalmát átvizsgálva számtalan, a társadalmi tőke elemeiként az egyéni cselekvésmintákat, a csoportok szintjén az együttműködést és akciókat meghatározó viszonyulásokat fedezhetünk fel. A hálózati paradigma, és a vállalati kapcsolathálózatok elméleti irányai ezeket külön-külön számbavéve vizsgálja, hiszen más hálózatelméleti tétel leképeződései.

A „kapcsolat” kifejezést sokszor igen tág spektrumban használják az üzleti viszonyok és kölcsönhatások különböző aspektusának leírására, míg a szervezetek közötti interakciók a minimális (alkalmi) kapcsolatoktól egészen a személyes barátságig, stratégiai partnerséggig terjedhetnek, melyből „mindent” számba véve a társadalom szintjén értelmezhető relatív és viszonylagos kölcsönhatási rendszert kapunk. A kölcsönhatások relativitása azt jelenti, hogy a hálózat minden tagja közvetlen vagy közvetett kapcsolatban áll a hálózat többi szereplőjével. Kölcsönhatásai így relatívak más szereplőkhöz és az őket körülvevőkhöz. A viszonylagosság a szereplők közt fennálló kölcsönös függőségek eredménye. A kölcsönös függések rendszere adja a struktúrát melyben a folyamatosan ismétlődő interakció végbemegy, de struktúra maga is az interakciók és viszonylagos kapcsolatok terméke, melyben a kapcsolatok dinamikusan változhatnak. Ezen kölcsönhatások a hálózatban szereplők szubjektív észlelésein alapulnak. A viszonylagosság tehát úgy is létezhet (és legtöbbször létezik

is), hogy a szereplők nincsenek annak tudatában, így a gazdaság tapasztalt szerkezetét jellemző általános összefonódások természetesnek vehetők. A kapcsoltág áthatja a szereplők magukról és a többi szereplőről alkotott képét, saját és mások erőforrásait, kapcsolatait illetően (Ford–Håkansson 2006).

A termelési folyamatok diverzifikációja, a vállalati kiszervezés előtérbe hozta az együttműködési formák szükségszerű fejlődését. Ma egy ágazaton belül jóval több vállalatközi kapcsolatot találunk, mint 35-40 évvel ezelőtt, így a kapcsolatok a sikeres vállalati működés alapkövévé vált (Dicken 2003). Az együttműködések hatékonyságát, az üzleti partnerek együttműködését alapvetően határozza meg az, hogy milyen minőségű kapcsolatokat és kommunikációt képesek a szervezetek folytatni (Achrol–Kotler 1999; Castells 2000). Ebben döntős szerepet tölt be a szervezeti kultúra mely az adott szervezet, a személyek közös célokra szerveződő csoportjának a társadalomból hozott viselkedési és reagálási mintázatait is hordozza.

3.3. Társadalmi tőke és térbeliség

A globális világ gazdaságtanának paradoxonát, az úgynevezett „globális-lokális paradoxont” Porter (1998, 2000) fogalmazta meg, mely szerint a gazdasági folyamatok globalizálódása mellett a vállalati stratégiák kulcstevékenységeit a földrajzi koncentráció jellemzi. A versenyben való helytállás keretében olyan lokalitásokat választanak kulcstevékenységeiknek, melyek máshol nem elérhető tényezőket, versenyelőnyöket kínálnak a vállalatok számára.

A nemzeti kultúra egyfajta keretként fogható fel, melyet hétköznapien mentalitásként írhatnánk le (akár társadalmi vagy üzleti jellegűen). A regionális tudományok és a közgazdaságtan felismerték ezen túlmenően a lokalitások jelentőségét, mint a szervezeti interakciók földrajzi közelségét sűrítő helyet (Lengyel 2010). A hely, pontosabban a térbeli közelség szerepe az interakciók térbeli és időbeli sűrűségének, és az interperszonális kapcsolatok jelentőségében áll. A helyi kultúra egy olyan folyamat eredményét jelenti, melyben az egyének (pl. a vállalkozók és menedzserek) azonosságukat, identitásukat egy térben körülhatárolt közösség tagjaként fogalmazza meg. Ezt az identitást (normák és viselkedésminták elfogadását, gyakorlását) a lokális hálózatok értelmezésében a vállalkozók (tulajdonosok és menedzserek) és vállalkozások valamint a stakeholder-szervezetek egymás közti interakcióinak közvetítő és hordozó közegeként írhatjuk le. Ez a miliő alapvető hatással van a térség gazdasági életében a szervezetek közötti interakciókban, kiemelten a személyek kapcsolati hálójára nagyban építő üzleti kooperációk létrejöttében.

A globális világ gazdaságában felértékelődik a térségek szerepe a vállalatok, versenyelőnyök és az üzleti környezet kölcsönhatásában. A lokális üzleti környezet egyik legnagyobb előnye az, hogy a versenyelőnyök (a tudás, a speciális kapcsolódó szolgáltatások, az üzleti hálózatok) koncentráltan vannak jelen, felgyorsítva a szereplők közti interakciókat a formális vállalati kapcsolatokon és együttműködések ismétlődő és tanuló mechanizmusain, valamint a talán még nagyobb jelentőséggel bíró interperszonális kapcsolatokon keresztül. A lokális üzleti hálózatok ereje abban

rejlük, hogy képesek pozitív externáliákat gerjeszteni, hálózati erőforrásokat létrehozni, melyekhez a térségben jelenlévő és a hálózatban résztvevő szervezetek és egyének hozzáférnek, de a térségen kívüliek csak igen korlátozottan vagy nagyobb tranzakciós költséggel. Az lokális/regionális üzleti hálózatok modelljének egyik fő jelentősége a KKV szektor versenyképessé tétele, melyek a hálózatban képesek lehetnek az erőforráskorlátaikat megkerülni az együttműködések révén (Westlund–Bolton 2003). Az együttműködések nem jöhetnek létre anélkül, hogy a hálózat szereplői ne köteleződjenek el egymás és közös célok felé. Mindebben kiemelt szerepe van a megfelelő szervezeti kultúrának, melyek a szervezetek együttélését meghatározzák, valamint a bizalomnak, mely csökkenti a tranzakciók szükségtelen költségét. A hálózat struktúráját megalapozó, a (térségi) társadalom számára a kulturális-gazdasági-politikai interakciók intézményesült rendszerét azonosíthatjuk társadalmi tőke képében (Ford–Håkansson 2006).

4. A társadalmi tőke jelentősége az innovációban

A kölcsönös függőség jelensége soha nem került olyannyira előtérbe, mint napjainkban. A cégek egyre inkább speciális erőforrásokat és képességeket fejlesztenek ki, minél jobban definiálva és fejlesztve erősségeiket. Az érem másik oldalán azonban megjelenik a függőség, mely magából a specializációból adódik. A szervezetek ugyanis rászorulnak más szervezetekre, hogy saját folyamataikat is hatékonyan tudják végrehajtani. A kooperatív és kölcsönösen előnyös együttműködéseket a kölcsönös függőség megjelenése követi.

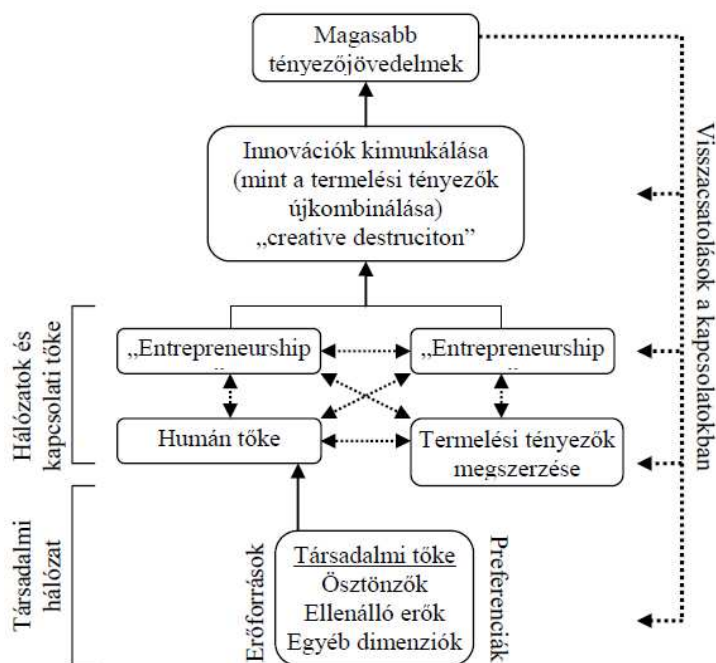
A hálózati típusú együttműködések és szervezetek (legyenek azok vállalatok, üzleti szolgáltatók, vagy tudásintézmények) közötti kapcsolatok egyik legintenzívebb terepe az innovációk megformálása. Az innováció mai, modern folyamataiban számos szereplő vesz részt, ahol kulcsfontosságúvá válik az együttműködések szervezeti megfogalmazása a diádok és a rendszer szintjén. Az innovációban a szereplők saját speciális kompetenciáikat kombinálják közös célok, csak „együtt” megvalósítható eredmények érdekében. A közös célok elérésétől függ az egyes szereplők sikere és a hálózat szintjén a „rendszer” eredményessége. Az innovációs folyamat alapvető tulajdonsága a (1) *bizonytalanság* és több szereplő esetén feltétele a kölcsönös (2) *tanulás*. A társadalmi tőke szerepe főleg e két kontextus kapcsolatán válik kiemelten fontossá.

Ahogy korábban láttuk a társadalmi tőke jelentősége, pozitív extern hatása, a *kapcsolati relációk tranzakciós költségének csökkentésében* rejlik (Westlund–Bolton 2003). Az innováció folyamatában a bizonytalanságot – túllépve az egyszeri vagy ismétlődő tranzakciós kapcsolat szintjén – felerősíti a függőség hatása. A felek egymásrautaltsága és az együttműködések „kényszere” így még erősebbé válik. Mindezzel párhuzamosan a diádok kapcsolatain túl a teljes rendszert jellemzik ezek a bizonytalanságok a kapcsolatok és az eredményességet meghatározó koordináció

szintjén. Ennek eredményeként a modern, több szereplős (hálózati) innováció folyamatában a szereplők saját kapcsolati menedzsmentjükön túlnyúló bizonytalanságokkal szembesülnek. Egy ilyen bizonytalanságokkal és – az egyes szereplők által birtokolt, speciális erőforrások egymásrautaltságából adódó – függőségekkel terhelt rendszerben kiemelt szerepe van a rendszert „összeragasztó” (stabilizáló) és egyben „olajozó” (interakciókat támogató) közös nevezőnek (ld. fentebb Patik 2004, 177. o.).

A társadalmi tőke megtartó, összekötő szerepe a gazdaság innovációs folyamataiban résztvevők kockázatviselési képességének megalapozásában, a partnerek egymáshoz és a rendszer többi eleméhez kötődő, sokszor általuk nem kontrollálható bizonytalanságok felvállalásában van. A társadalmi tőke által jelképezett üzleti bizalom a bizonytalanságot nem szünteti meg, „csak” elviselhetőbbé teszi. A szereplők a közös célok érdekében saját erőforrásaikat (ld. tőkejavak) bocsátják egy több fél által befolyásolt folyamat rendelkezésére, melynek eredménye és az egyes felek által észlelt siker nagyban a rendszer egészének eredményességétől (ide értve a koordinációt) függ. Westlund és Bolton (2003) az innovációban a társadalmi tőke szerepét Schumpeter és az „entrepreneur” kapcsán a termelői többlet létrehozása pozitív visszacsatolásként jeleníti meg a gazdaság rendszerében (3. ábra).

3. ábra A társadalmi tőke szerepe az innovációs folyamatok munkálásban



Forrás: Westlund–Bolton (2003, 95. o.) alapján saját szerkesztés

Westlund és Bolton (2003) a társadalmi tőke szintjén erőforrásokat és preferenciákat azonosít, melyek a társadalmi hálózat kapcsolatait és kapcsolatok megélt hasznosságának tapasztalatait, trajektóriáit jelöli (ld. bizalom vagy opportunizmus). A társadalmi tőke bázisán jönnek létre a tranzakciók és a gazdasági szereplők együttműködései. A gazdaság hálózataiban a humán tőke és termelési tényezők kombinálódnak az „entrepreneur” tevékenységében. A humán tőke a társadalmi tőkén alapszik, mely a Bourdieu féle átváltások rendszerében lehetőséget teremt a termelési tényezők megszerzésére és felhasználására. A társadalmi tőke másik szerepe a hálózat stabilitásában és az interakciós folyamatokban van, ahol az egyes szereplők hálózati erőforrásokhoz, mások által létrehozott teljesítményekhez férnek hozzá. A szereplőkhöz kötődő speciális erőforrások és teljesítmények kapcsoltságai hozzájárulnak az együttműködésekben keresztül a rendszer teljesítményét.

A szereplők tehát egyéni tevékenységükben (entrepreneurship) implicit módon a hálózat erőforrásait tudhatják maguk mögött az innováció kimunkálásában, saját teljesítményük is inputként szolgálhat más hálózati szereplők számára, illetve a függőségek miatt szükséges az együttműködésekben felépülő rendszerben az innovációk megformálásában. A rendszer azonban nem statikus, a folyamatok dinamikusak, a rendszer időbeliséggel rendelkezik és változások jellemzik, a szereplők folyamatos adaptációja mellett. Egyes szereplők kiválnak a rendszerből, más szereplők bekapcsolódnak. A társadalmi tőke funkciója tehát abban rejlik, hogy stabilitást biztosít a társadalom hálózataiban, lehetővé teszi a gazdaság rendszerében az együttműködések kialakulását, fejlődését, és újak létrejöttét, megalapozva az erőforrások újfajta kombinálását („entrepreneurship” hálózat), az innovációk megformálását.

4.1. Regionális innovációs rendszerek és társadalmi tőke összefüggései

A regionális gazdaság és az abba beágyazott innovációs rendszerek egy sajátos kontextust jelentenek, melyben a tudás létrehozása, diffúziója és hasznosítása végbe megy. A különböző innovációs elméletek azokat a mintázatokat igyekeznek azonosítani, melyek meghatározzák azt, hogy hogyan, és milyen körülmények közt ágyazódik be az innováció folyamata. Ezek az innovációs elméletek a technológiai fejlődést, az innováció folyamatát egy holisztikus környezetben helyezik el, melyben mind a kapcsolatok, mind a szereplők, mind azok motivációi, mind az interakciós tér meghatározó elemei a megvalósult innovációs folyamatoknak (Ács–Varga 2000; Bajmócy 2008). A társadalmi tőke az innovációs folyamatokban az egyes szereplők kapcsolatainak, együttműködéseinek és motivációnak társadalmi beágyazottságát írja le és magyarázza.

A *regionális innovációs rendszerek* (Cooke 1998) a *tanuló régiók* (Morgan 2007), *innovációs miliő* (Camagni 1995) elméletei az innovációs rendszer determinánsaiban az intézményi környezet, a hálózatok és kapcsolatok szerepét vizsgálja, melyek meghatározzák az innovációs struktúrát és folyamatait (Lundvall 1992; Cooke–Leydesdorff 2006). Az innovációs rendszerek elmélete az innováció dinamikus rendszfolyamatait – mint a regionális intézmények és hálózatok interakcióját –

egy sajátos társadalmi és gazdasági környezetbe ágyazottan értelmezi (*innovációs miliő*), melyben a kooperatív kapcsolatok funkcionális működésében nagy jelentőséggel bír a szocio-kulturális tér. A társadalmi tőke ennek a szoci-kulturális térnek a „hálózati” leképeződése a társadalom hálózataiban, a személyek és csoportok egymást átfedő és kiegészítő kapcsolathálózataiban. Ezek az intézményi kapcsolati formák és üzleti hálózatok a régióban egyedileg értelmezhetően vannak jelen, melyben a kooperációs formák hatékonysága és innovációs potenciálja a régió endogén erőforrása (Gordon–McCann 2000; Knobens–Oerlemans 2006; Wolfe 2002). Mindezen folyamatok (kockázatok csökkentése, információáramlás, és közös szervezetenkénti, hálózati tudások felhalmozása) kedvezőek az innovációk megvalósításában, mint a térségi vállalatok versenyelőnyeinek forrása (Lengyel 2010). Röviden megfogalmazva a gazdasági teljesítmények térbeli eltérései mögött az innovációs környezet és folyamatok különbségei állnak, melyek meghatározzák az egyes régiók innovációs potenciálját és megvalósuló innovációs teljesítményét.

A tudás alapú gazdaságban, a globalizáció körülményei között az innovációk létrehozására képes környezet jelenti a vállalatok számára a stratégiai versenyelőnyöket, mindemellett a vállalatok és hálózatok, a lokális együttműködések és helyi beágyazottsága is előtérbe kerül a vállalati versenyelőnyök fenntartásában (Lengyel 2010).

A szakirodalom több helyen is bemutatja a társadalmi tőke pozitív keretfeltételként való értelmezése mellett annak negatív externáliaként ható megvalósulását. A társadalmi tőke a gazdaság szerveződésében adott esetben egyértelműen negatívan hathat, ha nem versenyképes hálózati mechanizmusokat kódol és örökít tovább (pl. opportunisták magatartásformák sikeressége). Westlund és Bolton (2003) a társadalmi tőke az innováció és a térségek gazdasági fejlődése kapcsán emeli ki a társadalmi struktúrák, ide értve a politika és befolyási övezetek szerveződését a térségi gazdaságok bezáródásának és lemaradásának háttérében. A társadalmi tőke kapcsán egyes hálózatok uralkodóvá válhatnak a társadalomban, később adott esetben korlátozó módon befolyásolva annak adaptív fejlődését.

Westlund és Bolton (2003) a hanyatló iparágakban bezáródott térségek szakirodalomban elemzett példáit emelik ki. Ezekben a térségekben a társadalom és a gazdaság kapcsolathálózataiban a korábban meghatározó politikai és üzleti csoportok kapcsolatai és befolyása megakadályozták az új típusú gazdasági-politikai-társadalmi hálózati mezők kialakulását (ld. korábban Bourdieu). Tipikus példaként hozza Westlund és Bolton (2003) a szakszervezetek társadalmi tevékenységét, vagy a hatalmi viszonyok konzerválásában érdekelt politikai erők és üzleti körök kapcsolatait, melyek akadályozhatják, vagy nagyban hátráltathatják egy térségben a gazdasági szerkezetváltását, az innováció „creative destruction” folyamatát. A társadalomban uralkodó hálózatok tehát pontosan a kooperációs magatartás gyakorlásával akadályozzák az adott esetben számukra kedvezőtlen folyamatok érvényesülését.

5. Összegzés

A gazdaság társadalmi beágyazottságát Granovetter (2001) fogalmazta meg a hálózati paradigmák, a szociológia és a közgazdaságtan új eredményeire alapozva. A regionális tudományok egyértelműen hívják fel a figyelmet a gazdasági teljesítmények, az innovációs rendszerek intézményi keretfeltételeinek, az üzleti kapcsolatok tranzakciós tartalma mögött húzódó társadalmi viszonyok jelentőségére.

A társadalmi tőke egy lehetséges válasz ennek a szocio-kulturális térnek (legyen az valós, vagy kognitív tér) a hálózati mechanizmusként való megfogalmazásában. A társadalmi tőke megjelenési formáiként a társadalmi hálózatokat azonosíthatjuk, ahol a kapcsolatokat az értékek, normákat, a bizalom, az információk alapozzák meg, a társadalmi tőke képezi az együttműködések és cselekvések megvalósulásának mechanizmusait. A társadalmi tőkét a gazdasági-társadalmi interakciókban, a „tisztességes” verseny, az együttműködés, kiemelten a tanulás és tudásdiffúzió alapvető intézményi keretfeltételeként tekintve szolgáltatja az alapot az üzleti szervezetek tranzakcióiban, a hálózati erőforrások létrehozásában, tágran személve az innovációk társadalmi megformálásában.

A társadalmi tőke erőforrásként való értelmezése viszonylagos, hiszen egy adott közösséget tekintve közjószág jelleggel él, és válhat mindenki hasznára. A globális gazdaságban a hely szerepének felértékelődésével azonban a társadalmat, a gazdaságot, a politikai intézményrendszert szervező intézményi keret és háttérfeltételek meghatározóvá válnak az egyes térségek versenyképességében, a vállalatok versengő-együttműködő sikerességében.

A társadalmi tőke szemlélete, és fundamentális szerepe a gazdasági tranzakciókban, a szervezetek közötti együttműködések létrejöttében fontos tanulságokat szolgáltathat a hazai viszonylatokban is. Vadasi (2009) kutatásában a társadalmi tőke, kiemelten a bizalom jelenlétét vagy hiányának társadalmi lenyomatait vizsgálta a gazdasági hálózatok létrejöttében és működésében. Vizsgálatát több országra kiterjesztve végezte el. Eredményei és kutatásának tanulságai azt sugallják, hogy azokban a társadalmakban, országokban ahol fejlett és magas szintű a társadalmi tőke, ott jól prosperáló gazdasági hálózatok képesek működni, megalapozva az innováció alapú gazdaságot. Az alacsony társadalmi tőkével bíró és a bizalom hiányával szembesülő társadalmakban evvel szemben a pusztán tranzakciós típusú üzleti kapcsolatok dominálnak, mivel hiányzik az együttműködés és kooperatív viselkedési minta a gazdasági kapcsolatokat determináló szociokulturális társadalmi közegben.

Felhasznált irodalom

- Achrol, R. S. – Kotler, P. (1999): Marketing in the Network Economy. *Journal of Marketing*, 63, pp. 63-146.
- Ács Z. – Varga A. (2000): Térbeliség, endogén növekedés és innováció. *Tér és Társadalom*, 4, pp. 23-39.

- Bajmócy Z. (2008): A regionális innovációs képesség értelmezése és számbavétele a tanulás-alapú gazdaságban. In Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.): *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*. JATEPress, Szeged, pp. 26-46.
- Bourdieu, P. (1997): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Angelusz R. (szerk.): *A társadalmi rétegződés komponensei*. Új Mandátum, Budapest.
- Bourdieu, P. (2000): A mezők logikája. In Felkai G – Némédi D. – Somlai P. (szerk.): *Olvasókönyv a szociológia történetéhez. Szociológiai irányzatok a XX. században*. Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest, pp. 418-431.
- Bourdieu, P. (2005): Principles of an Economic Anthropolgy. In Smellser, N. J. – Swedberg, R. (eds): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton.
- Borgatti, S. P. – Foster, P. C. (2003): The network paradigm in organisational network: a review and typology. *Journal of Management*, 6, pp. 991-1013.
- Burt, R. S. (2000): The network structure of social capital. *Research in Organizational Behaviour*, 22, pp. 345-423.
- Camagni, R. (1995): The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions. *Regional Science*, 4, pp. 317-340.
- Castells, M. (2000): *The Rise of the Network Society*. Blackwell Publisher, Oxford.
- Castells, M. (2005): *A hálózati társadalom kialakulása. Az információ kora: Gazdaság, társadalom és kultúra*. (I. kötet). Gondolat-Infonia, Budapest.
- Csizmadia Z. – Grosz A. (2011): *Innováció és együttműködés. A kapcsolathálózatok innovációra gyakorolt hatása*. MTA-RKK, Pécs-Győr.
- Coleman, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Cooke, P. (1998): Origins of the concept. In Braczyk H. – Cooke, P. (eds): *Regional Innovation Systems*. UCL Press, London.
- Cooke, P. – Leydesdorff, L. (2006): Regional development into the knowledge-based economy: the construction advantage. *Journal of Technology Transfer*, 1, pp. 5-15.
- Dicken, P. (2003): *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. SAGE Publication, London.
- EC (2007): *The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe*. EC, Brussels.
- Field, J. (2003): *Social Capital*. Routledge, London.
- Ford, D. – Håkansson, H. (2006): The Idea of Interaction. *IMP Journal*, 1, pp. 4-27.
- Fukuyama, F. (1999): *Social Capital and Civil Society*. The Institute of Public Policy, George Mason University. IMF.
- Füzér K. – Gerő M. – Zongor G. (2005): *A társadalmi tőke növelésének lehetőségei fejlesztéspolitikai eszközökkel*. TÁRKI, Budapest.
- Gordon, I. R. – McCann, P. (2000): Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? *Urban Studies*, 3, pp. 513-532.
- Gödri I. (2010): *Migráció a kapcsolatok hálójában. A kapcsolati tőke és a kapcsolathálózatok jelenléte és szerepe az ezredvégi magyarországi bevándorlásban*. Kutatási jelentés. KSH Népeségtudományi Kutató Intézet, Budapest.
- Granovetter, M (2001): A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Aula Kiadó, Budapest, pp. 61-78.

- Granovetter, M. (2005): The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 1, pp. 33-50.
- Hardin, R. (1999): Social Capital. In Alt, J. – Levi, M. (eds): *Competition and Cooperation: Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*. Russell Sage Foundation, New York, pp. 170-189.
- Kemelgor, B. H. (2002): A Comparative Analysis of Corporate Entrepreneurial Orientation Between Selected Firms in the Netherlands and the USA. *Entrepreneurship and Regional Development*, 14, pp. 67-87.
- Knoben, J. – Oerlemans, L. (2006): Proximity and inter-organizational collaboration: A literature review. *International Journal of Management*, 2, pp. 71-89.
- Lengyel I. (2010): *Regionális gazdaságfejlesztést. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lengyel I. (2012): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. In Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy. (szerk.): *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. JATEPress, Szeged, pp. 151-174.
- Lundvall, B. A. (1992): *National System of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter, London.
- Moran, P. (2005): Structural vs. relational embeddedness: Social capital and managerial performance. *Strategic Management Journal*, 4, pp. 403-426.
- Morgan, K. (2007): The learning region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 2, pp. 147-159.
- Orbán A. – Szántó Z. (2000): Társadalmi tőke. *Erdélyi társadalom*, 2, pp. 55-70.
- Patik R. (2004): A társadalom és kultúra hatása a hálózatosodásra. In Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac. Az SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2004*. JATEPress, Szeged, pp. 168-185.
- Porter, M. E. (1998): *On Competition*. Free Press, New York.
- Porter, M. E. (2000): Location, competition and economic development. Local clusters in global economy. *Economic Development Quarterly*, 1, pp. 15-34.
- Putnam, R. D. (1993): *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.
- Sík E. (2006): Tőke-e a kapcsolati tőke, és ha igen, mennyiben nem. *Szociológiai Szemle*, 2, pp. 72-95.
- Smith-Doerr, L. – Powell, W. W. (2005): Networks and economic life. In Smelser, N. J. – Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Russell Sage Foundation, New York.
- Stiglitz, J. E. (1999): Formal and Informal Institutions. In Dasgupta P. – Stiglitz, J. E. (eds): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. World Bank, Washington, pp. 59-69.
- Szántó Z. (1994): A gazdaság társadalmi beágyazottsága. *Szociológiai Szemle*, 3, pp. 141-145.
- Vadasi A. (2009): *A bizalom és a bizalomhiány hatása a vállalkozói hálózatok működésére. A bizalom hatása az együttműködések makroregionális rendszerére nemzetközi és hazai példák tükrében*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Westlund, H. (2006): *Social capital in the knowledge economy: Theory and empirics*. Springer, Heidelberg-New York.
- Westlund, H. – Bolton, (2003): Local social capital and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 21, pp. 77-113.

- Wolfe, D. A. (2002): Social Capital and Cluster Development in Learning Regions. In Holbrook, J. A. – Wolfe, D. A. (eds): *Knowledge, Clusters and Regional Innovation. Economic Development in Canada*. McGill Queen's University Press, Montreal, pp. 11-38.